

## **深圳市爱施德股份有限公司**

### **关于对2017年年报问询函回复的公告**

本公司及董事会全体成员保证公告内容真实、准确和完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

深圳市爱施德股份有限公司（以下简称“公司”）于近日收悉深圳证券交易所《关于对深圳市爱施德股份有限公司2017年年报的问询函》（中小板年报问询函【2018】第267号）（以下简称“问询函”），公司对于问询函中提及的事项进行了逐项核查和分析，并逐一进行了回复，现将回复内容说明如下：

**问询事项一：根据年报披露，2017年营业收入为567.36亿，同比增长17.38%，归属于上市公司股东的净利润为3.79亿，同比增长101.84%，经营活动产生的现金流量净额为-15.43亿，同比下降211%。筹资活动产生的现金流量净额为21.25亿元，同比增长213.77%。公司分季度经营活动产生的现金流量净额分别为-2.74亿元、-6.41亿元、-14.09亿元、7.82亿元。请说明以下事项：**

（1）结合你公司不同业务所处行业的竞争格局、公司市场地位、主营业务开展请说明公司净利润大幅增长、经营性现金流量净额大幅下降的原因及净利润变动幅度与收入增长幅度不配比的原因。

（2）请结合收入构成、成本确认、费用发生、销售回款说明经营活动现金流与营业收入、净利润的变化不一致且分季度波动较大的原因，并说明筹资活动产生的现金流量净额大幅增长的原因。

#### **【回复说明】**

问询事项一、（1）：

公司业务包含：智能终端分销业务、智能终端零售业务、金融及供应链服务业务、通信服务业务、电商平台业务。智能终端分销业务和智能终端零售业务为公司传统业务，分别占2017年营业收入的81.34%和2.99%，其中：公司分销业务在国代商中排名第一（不包含运营商的终端公司，数据来自“赛诺研究”）。新

兴主营业务为金融及供应链服务业务、通信服务业务、电商平台业务，公司取得了网络小贷牌照，促进了供应链及金融服务的健康发展，金融及供应链服务业务占2017年营业收入的14.85%；通信服务业务和电商平台业务，公司坚持自主研发和业务模式创新，致力于成为优秀的技术创新型通信运营公司，申请了多项专利和软件著作权，开发具有自主知识产权的全渠道电商管理系统和移动客户端系统，目前营业收入占比较小。

2017年归属于上市公司股东的净利润为3.79亿，其中非经常性损益为1.33亿，较上年同期增加0.42亿，主要是出售中新控股股票产生收益，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净损益为2.45亿，较上年同期增加1.49亿，增长比率为153.85%，与营业收入增长比率17.38%不匹配的主要原因系：1、销售规模增长，毛利增加3.7亿；2、公司不断提升运营能力和服务效率，费用及减值损失的增长2.2亿，相比毛利3.7亿的增长少1.5亿。

销售规模及净利润增长但经营性现金流量净额大幅下降，经营活动产生的现金流量净额与本年度净利润差异19亿，主要原因为：1、公司新设的爱施德小贷公司对外发放贷款及垫款未到回款期，净流出金额为8.9亿；2、公司库存商品增加13.5亿，预付货款增加6.1亿，应付货款（含票据）增加9.4亿，净增加支出10.2亿。

问询事项一、(2)：

1、公司的收入构成主要系销售商品及发放小额贷款取得的收入，相应的成本主要系采购商品，费用主要为融资费用、人力费用、商品物流费等。一般客户为现款出货，大客户可以使用额度出货。

报告期内公司应收账款、预付账款、存货在各个季度的变化均不同，本报告期内第二、三季度新增爱施德小贷公司的发放贷款及垫款现金流出，使得各个季度的经营活动产生的现金流量净额与营业收入、净利润出现非同比变化。

公司各季度与经营活动产生的现金流量净额对比情况详细如下表：

项目	一季度	二季度	三季度	四季度
净利润（万元）	9,023.46	7,356.46	11,814.28	11,658.59
加：非付现费用及非经营性费用（万元）	5,142.49	19,184.72	-2,827.76	12,428.93

存货的减少（万元）	-69,494.15	23,059.69	9,631.59	-101,930.99
经营性应收项目的减少（万元）	38,217.00	-232,801.57	-168,417.16	158,557.99
经营性应付项目的增加（万元）	-10,327.54	119,141.50	8,850.99	-2,547.62
经营活动产生的现金流量净额（万元）	-27,438.74	-64,059.20	-140,948.05	78,166.90

2、一季度经营活动产生的现金流量净额与净利润非同项变化，主要系库存增加6.95亿；二季度经营活动产生的现金流量净额与净利润非同项变化，主要系预付账款增加8.6亿，应收票据增加5.4亿，应收账款及发放贷款及垫款7.4亿；三季度经营活动产生的现金流量净额与净利润非同项变化，主要系应收票据增加2亿，预付账款增加9.9亿，应收账款及发放贷款及垫款增加3.8亿；四季度经营活动产生的现金流量净额与净利润非同项变化，主要系存货增加10亿，应收票据减少6亿，预付账款减少11亿，应收账款及发放贷款及垫款增加1.8亿。

3、2017年度筹资活动产生的现金流量净额较上年同期大幅增加的原因主要系公司业务经营活动现金缺口较大需要靠筹资来解决，对筹资活动现金流量净增加额39.9亿的影响为：（1）经营活动产生的现金流量净流出额较上年同期增加29.3亿；（2）短期借款未到期，现金及现金等价物净增加额较去年同期增加10.7亿。

经营活动产生的现金流量净流出额较上年同期增加29.3亿主要系：（1）2017年新设的全资子公司爱施德小贷发放贷款及垫款余额为9.67亿，期末未到回款期，比上年同期增加9.67亿；（2）智能终端分销业务为取得优质终端通信产品资源，同时因国内手机品牌产品销售规模增加及新品上市，2017年末预付账款较大，比上年同期增加2.8亿；（3）某手机品牌厂家十周年庆，发布的两款智能手机新品分别在9月、10月上市，公司为满足未来销售需求，2017年末库存商品备货增多，较上年同期增加9.32亿；（4）金融及供应链服务业务随着销售规模的扩大，2017年末应收账款较上年同期增加2.96亿，库存商品较上年同期增加2.62亿，预付账款较上年同期增加3.9亿。

问询事项二、年报显示，你公司分销业务毛利率为**2.62%**，供应链及金融服务业务毛利率为**2.28%**，结合公司的市场地位、同行业公司情况、产品销售情况及成本价格走势等因素说明上述业务毛利率是否处于市场较低水平，并说明若未来市场竞争加剧对公司经营业绩可能产生的影响。

### 【回复说明】

1、公司智能终端分销业务在国代商中排名第一（不包含运营商的终端公司，数据来自“赛诺研究”），2017年智能终端分销业务销售额较同行业公司（天音控股000829，销售额为385.92亿元）高19.58%，毛利率为2.62%较同行业上市公司（天音控股000829，毛利率为3.30%）的毛利点低0.68%，其主要原因如下：（1）代理的品牌与产品结构存在差异；（2）部分代理厂商的市场萎缩及清理非畅销手机库存，导致整体毛利率不高；（3）为扩大销售规格，拓展渠道客户，公司实施销售政策投入。智能手机日渐成熟，品牌竞争激烈，产品更新速度加快，线上经营模式兴起，大数据分析信息更透明化，智能终端分销行业毛利率近年一直处理于低水平。公司近三年智能终端分销业务毛利率均在2%-3%之间波动，同行业上市公司（天音控股000829）的智能终端分销业务毛利率亦在此区间波动，毛利率基本趋于稳定。如将来市场环境变化，不排除会对公司业绩产生影响。

2、供应链及金融服务业毛利率2.28%，供应链及金融服务业扣除小贷业务的影响后毛利率为1.39%，略高于同行业上市公司毛利率（飞马国际002210，物流供应链服务毛利率为0.71%）。

**问询事项三、2014年1月23日，你公司收购迈奔灵动科技（北京）有限公司（以下简称“迈奔灵动”）67.88%股权，2015年4月公司取得迈奔灵动100%股权，2017年9月12日，公司向控股股东深圳市神州通投资集团有限公司以1.42亿元的价格转让全资子公司迈奔灵动100%股权，取得投资收益1,282.77万元，请结合实际情况说明公司转让迈奔灵动股权的原因，该关联交易的必要性和公允性，是否存在损害公司及中小股东利益的情形。**

### 【回复说明】

基于公司为手机及数码电子产品销售渠道的综合服务商，迈奔灵动的业务涵盖机锋市场、机锋门户、机锋论坛及机锋游戏，收购迈奔灵动将有利于公司在涉足和开拓移动互联网领域的业务，依托“机锋市场”，实现搭建“移动互联网内容分发平台”的战略目标。公司于2013年11月28日召开第三届董事会第三次会议审议通过收购迈奔灵动。

收购迈奔灵动后公司一直在推进搭建“移动互联网内容分发平台”的战略目标，但市场环境变化及原迈奔灵动法人离职，“移动互联网内容分发平台”的战略目标发展未达到预期。

为了优化产业布局，聚焦公司战略核心业务板块，公司与控股股东深圳市神州通投资集团有限公司（以下简称“神州通投资”）经协商一致达成《股权转让协议》，并经公司2017年8月18日第四届董事会第九次（定期）会议决议和2017年9月7日2017年第三次临时股东大会审议通过以评估值为14,201.86万元的价格转让全资子公司迈奔灵动100%股权给神州通投资。

该关联交易业经中瑞国际资产评估（北京）有限公司进行评估，在评估基准日2017年3月31日，迈奔灵动的股东全部权益价值为14,201.86万元，账面价值2,208.01万元，评估增值11,993.85万元。转让完成后，公司取得投资收益1,282.77万元。本次转让迈奔灵动股权暨关联交易的定价是以评估机构评估价值为基础，经交易双方协商一致的结果，并通过公司董事会和股东会的审议，本次交易遵循了客观、公平、公允的定价原则，不存在损害公司及其他股东利益。

**问询事项四、根据年报披露，报告期末，你公司已审批的公司及子公司对子公司的担保额度为51.75亿元，对子公司实际担保余额为24.01亿元，对子公司实际担保总额占净资产的比例为44.57%，请公司说明如下事项：**

**（1）结合公司业务模式特点，说明公司实际担保总额占公司净资产的比例较高的原因，请对比行业数据说明公司前述比例是否处于行业较高水平，如是，说明其原因并充分提示风险。**

**（2）请说明公司对外担保的主要管理制度以及管控情况；自查公司对外担保是否符合《关于规范上市公司对外担保行为的通知》和《股票上市规则》的规定，是否均已按照要求履行审议程序和信息披露义务，并说明公司2017年是否存在逾期担保以及因担保而垫款的情形。**

**【回复说明】**

问询事项四、（1）：

公司行业特点及业务需求，资金需求较多，资金流动性强，为向公司拓展多

品牌分销业务以及基于公司转型战略的新兴业务提供足够的营运资金保障，公司仅向子公司提供一定额度的担保。

公司对子公司实际担保余额为24.01亿元（其中：对供应商担保12亿，对银行担保12.01亿），对子公司实际担保总额占净资产的比例为44.57%，对比同行业上市公司（天音控股000829，比例为260.74%）处于较低水平。

因公司无对外担保，实际发生的被担保对象全部为全资子公司，目前无风险。

问询事项四、（2）：

根据经公司第二届董事会第五次会议审议通过《对外担保管理制度》及提交对外担保议案的审批流程，公司对外担保符合《关于规范上市公司对外担保行为的通知》和《股票上市规则》的规定，均已按照要求履行审议程序和信息披露义务，截至目前公司尚未发生逾期担保以及因担保而垫款的情形。

**问询事项五、本报告期，公司研发投入金额为1,543.38万元，较上年同期增长378.71%，研发人员由20人增长至26人，较上年同期增长30%，请说明研发投入大幅增长而研发人员并未大幅增长的原因。**

**【回复说明】**

本期研发投入为通信服务业务中移动转售项目新增的研发投入，上年同期的研发投入为本期转让的子公司迈奔灵动所形成的，二者不具可比性。移动转售项目整合合作伙伴优势资源，委托外部开发等方式加快研发速度，2017年取得9项软件著作权，申报3项专利。本报告期研发投入明细为：1、2017年投入自有开发人员26人，投入566.9万元；2、采用委托外部开发等支出852.83万元；3、折旧及摊销106.7万元；4、研发部门日常费用支出16.8万元。

**问询事项六、年报显示，报告期末你公司预付账款余额为17.59亿元，同比增长53.32%，请结合公司业务情况、采购政策说明预付账款大幅增长原因和合理性。**

**【回复说明】**

公司作为智能终端分销国代商之一，手机品牌厂家一般采用预付款计算方式，

厂家会根据国代商预付款的情况来配置手机品牌资源。

2017年公司与手机品牌厂商合作进一步加深，且2018年1月有新品上市，结算方式为预付货款，预付账款相应增加。公司与同行业上市公司(天音控股000829)对相同厂家都是采用预付货款进行结算。

供应链金融服务业务根据客户的采购需求，向供应商采购，为了能取得较好的采购价格及锁定产品，采用预付款方式结算。

2017年末预付账款较上年末增加6.1亿，增长53.32%，增长原因主要为：1、智能手机终端分销业务预付货款比上年同期增加2.8亿，主要系增加国内手机品牌的销售规模及新品上市预付货款增加；2、供应链金融服务业务规模扩大，预付货款相应增加，预付账款较上年同期增加3.9亿。

问询事项七、年报显示，你公司其他应收款期末余额为1.91亿元，较上年同期增长185.45%，计提坏账准备金额7,628.82万元，较上年同期增长1,562.66%。请说明以下事项：

(1) 其他应收款大幅增长的原因，坏账准备计提是否充分、合理，是否符合会计审慎性原则，请年审会计师发表专业意见。

(2) 其他应收款中欠款方与公司是否存在关联关系，并自查是否存在《中小企业板上市公司规范运作指引》规定的对外提供财务资助性质款项；如存在，请说明你公司履行的审议程序及披露义务情况。

**【回复说明】**

问询事项七、(1)：

1、其他应收款大幅增长的原因主要系部分厂家、供应商因未能提供合适的机型导致合作终止，预付的货款共计1.1亿元转入其他应收款核算，导致其他应收款较上期增长185.45%。

公司在资产负债表日对其他应收款账面价值进行检查，对存在下列客观证据表明应收款项发生减值的，计提减值准备：(1) 债务人发生严重的财务困难；(2) 债务人违反合同条款（如偿付利息或本金发生违约或逾期等）；(3) 债务人很可

能倒闭或进行其他财务重组；（4）其他表明应收款项发生减值的客观依据。

公司对单项金额重大的其他应收款单独进行减值测试，单独测试未发生减值的金融资产，包括在具有类似信用风险特征的金融资产组合中进行减值测试。单项测试已确认减值损失的应收款项，不再包括在具有类似信用风险特征的应收款项组合中进行减值测试。对单项金额不重大以及金额重大但单项测试未发生减值的应收款项，按信用风险特征的相似性和相关性对金融资产进行分组，分为账龄组合和款项性质组合，款项性质组合主要为应收备用金、押金及保证金等不计提坏账准备，账龄组合按账龄比例计提坏账准备。

2017年公司计提坏账准备7,628.82万元，较2016年增加7,169.99万元。公司对单项金额重大的其他应收款单独进行减值测试，如预付款项转入其他应收款核算的应收乐视手机电子商务（北京）有限公司6,748.76万元，由于对方存在财务困难且公司多次催收未果对其提起仲裁，故按单项金额重大的其他应收款全额计提坏账准备；对单项测试未发生减值的其他应收款，按其信用风险特征的相似性和相关性将其划分至账龄组合并计提坏账准备，如预付终止合作的供应商款项转入其他应收款本年按其预付时间计算的账龄计提坏账准备502.38万元。公司认为其他应收款坏账准备计提充分、合理，符合会计审慎性原则。

2、会计师意见：年审会计师在审计过程中了解管理层评估其他应收款坏账准备时的判断及考虑因素，并考虑是否存在对其他应收款可回收性产生影响的情况；分析公司其他应收款坏账准备会计估计的合理性，包括确定其他应收款组合的依据、金额重大的判断、单独计提坏账准备的判断等；通过比较前期坏账准备计提数与实际发生数，并结合对期后回款的检查，评价其他应收款坏账准备计提的充分性；对于按账龄分析法计提坏账准备的其他应收款，选取样本对其账龄准确性进行测试，并按照坏账政策重新计算坏账计提金额是否准确；对重要其他应收款与管理层讨论其可收回性，执行独立函证程序，回函不符的要求公司编制调节表并对其进行核实，未回函的，执行替代测试。年审会计师认为，公司坏账准备计提充分、合理，符合会计审慎性原则。

问询事项七、（2）：

其他应收款中欠款方与公司不存在关联关系，经自查，不存在《中小企业板

上市公司规范运作指引》规定的对外提供财务资助性质款项。

问询事项八、报告期末，你公司存货账面余额为40.74亿元，较上年同期增长49.63%，存货跌价准备余额为1.37亿元，较上年增长250.64%，存货账面价值为39.38亿元，占合并资产总额的31.55%。请说明以下事项：

(1) 请你公司结合行业环境、存货分类构成、存货价格及走势、公司产销政策等说明存货增长及存货余额较大的原因。

(2) 请说明你对存货的内部管理制度，并结合上述原因说明报告期内存货跌价准备大幅增长的原因以及存货跌价准备计提是否充分、合理，请年审会计师发表意见。

**【回复说明】**

问询事项八、(1)：

存货增长的主要原因：

1、公司93%左右的存货为手机及数码产品，行业竞争激烈，品牌集中，产品周转快，某手机品牌厂家十周年庆，分别在2017年9月、10月发售两款智能手机新品，为满足销售需求，公司增加采购。

2、产品结构变化：2017年3000元以上价段的产品销售份额增加（数据来自“赛诺研究”）；2017年单位销售成本和单位库存成本均较2016年增加，列表如下：

项目	2017年	2016年
移动通信产品及零售成本（万元）	5,151,496	4,684,542
移动通信产品及零售销售数量（万台）	2,731	2,733
移动通信产品及零售单位平均销售成本（元）	1,886	1,714
移动通信产品及零售库存成本（万元）	378,443	269,906
移动通信产品及零售库存数量（万台）	182	147
移动通信产品及零售库存平均单位成本（元）	2,078	1,834

3、营业规模扩大，公司平均每月移动通信产品及零售成本为42.9亿，为保证销售需求，存货储备增加。

问询事项八、(2)：

1、公司对存货的内部管理制度主要包括储存管理、品质管理、出入库管理、存货盘点、存货采购等。储存管理制度中规定了存货储存的保管要求及职责、存货安全管理制度；品质管理制度中将库存品质分为合格品和非合格品；出入库管理制度对采购入库、销售出库、内部调拨等做了详细规定；存货盘点制度对盘点时间、盘点人员、盘点范围、盘点方式等进行了规定；存货采购制度对采购申请、采购订单、采购付款、采购入库、发票校验、采购退货等进行了规定。

公司通过每个月对存货的盘点和不定期抽盘、储存环境的检查等确保存货的安全；利用 IT 系统实现出入库的实时监控，确保存货准确；公司在全国各省均有销售人员，及时了解市场变化，业务部门负责人和各品牌操盘经理均有多年从业经验，熟悉产品，定期对存货情况进行分析，制定适合的销售政策、确定存货采购量及合理库存。

2、公司计提存货跌价准备的会计政策为：在资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备。存货跌价准备通常按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取。计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。

公司计提存货跌价准备的具体执行情况为：

(1) 公司根据运营经验，结合不同厂家的销售政策，以预计的次月销售价格作为计算基础，扣除预计的销售费用和税费，作为存货的可变现净值，同时，公司对厂家未提供保价的存货按其在库时间的长短，以其结存成本的一定比例计算其可变现净值，按存货库龄计算的可变现净值金额为：库龄 3 个月以内（含 3 个月，下同）存货的可变现净值为成本价的 100%，库龄 3-6 个月的存货可变现净值为成本价 80%，库龄 6-12 个月的存货可变现净值为成本价 50%，库龄 12-24 个月存货可变现净值为成本价 20%，库龄 24 个月以上的存货可变现净值为 0。公司选取上述两种方法计算的较低者作为其计提存货跌价准备的可变现净值，当存货成本高于其可变现净值时，计提存货跌价准备。在计提跌价准备时，公司以每一款机型作为测算单位。

(2) 根据不同报告结算日的要求，在期后实际变现日，再次复核比较实际销售金额与预期的销售金额，若出现重大差异，及时调整计提的跌价准备，使得存货跌价准备与实际相符。年度报告，在年度结算日的次年 1 月 25 日前，根据实际销售金额对年报存货跌价准备进行测试，如果发生重大偏差进行相应的调整。

3、2017 年 12 月 31 日存货跌价准备的计提仍沿用上述政策，不存在会计政策、会计估计变更。其存货跌价准备年末余额为 1.37 亿元，较上年增长 250.64%，大幅增长的主要原因：

(1) 由于营业规模扩大，2017 年营业总收入为 567.36 亿元，较上年增加 84.03 亿元，同比增长 17.38%，故存货增加，年末账面余额为 40.74 亿元，较上年末增加 13.51 亿元，同期增长 49.63%，存货跌价准备相应增加；

(2) 市场竞争激烈，国内品牌发展迅速，竞品增多，新品价格下降时间变短，产品生命周期缩短；

(3) 公司存货跌价计提计算时所采用的可变现净值，一为预计售价扣除预计的销售费用和税费，二为根据其库龄以成本的一定比例计算，两者采用孰低原则确定存货的可变现净值。

项目	存货跌价准备	
	金额（万元）	占比（%）
预计售价扣除预计销售费用和税费作为可变现净值	10,360.21	75.86
按成本的一定比例作为可变现净值	3,297.62	24.14
合计	<b>13,657.83</b>	<b>100.00</b>

从上表可见，2017 年 12 月 31 日存货跌价准备的计提更多是因为产品销售价格下降。

4、会计师意见：年审会计师通过执行以下审计程序：了解、评估与存货跌价准备计提相关的关键内部控制的设计和执行情况；结合存货监盘程序，检查存货的数量及状况，关注存在减值迹象的存货（如库龄较长和存在质量问题的存货）是否均被识别；通过检查原始凭证，对存货库龄的划分进行测试；获取并检查存货跌价准备计提明细表，评估管理层在存货跌价准备测试中使用的相关假设及参数设置，包括预计售价、销售费用和相关税费等，并执行重新测算程序；检查资产负债表日后存货的销售情况，以验证存货跌价准备计提的合理性。年审会计师认为，公司存货跌价准备大幅增长及坏账准备计提充分、合理。

问询事项九、根据年报披露，报告期内，你公司供应链及金融服务业务大幅

增长，实现收入84.24亿元，同比增长79.41%。报告期末，你公司发放贷款账面余额为11.69亿元，同比增长482.85%，贷款损失准备金额为2,265.18万元，同比增长435.82%。

(1) 请以列表形式展示你公司目前正在开展的金融业务情况（包括但不限于开展主体、开展业务种类、主要股权结构、主体设立时间、取得的资质许可、最近一年一期取得的收入利润情况、业务规模等）及在防范金融业务风险方面已采取和拟采取的措施。

(2) 请结合贷款业务特点、金融行业惯例、同行业公司情况说明贷款损失准备的计提是否充分、合理，是否符合谨慎性原则，请年审会计师发表意见。

**【回复说明】**

问询事项九、(1):

1、公司目前正在开展的金融业务情况列表如下:

主体	业务种类	股权结构	设立时间	资质许可	一年一期收入利润	业务规模
深圳市优友金融服务有限公司(以下简称“金服”)	主营手机业务供应链	爱施德直接持股 51%，深圳市胜蓝供应链有限公司持股 29%，李桂持股 20%	2015/10/20	无	2017 年收入 4.3 亿元，净利润 279 万元；2018 年一季度收入 0.9 亿元，净利润-84 万元	5 亿元
深圳市优友通讯器材有限公司	主营手机、轻奢品、煤炭供应链	金服全资子公司	2016/1/6	无	2017 年收入 45 亿元，净利润 725 万元；2018 年一季度收入 7.3 亿元，净利润-64 万元	50 亿
中国供应链金融服务有限公司	主营手机、安全座椅、韩妆等供应链	金服全资子公司	2016/4/19	无	2017 年收入 4 亿元，净利润 349 万元；2018 年一季度收入 2.2 亿元，净利润 24 万元	8 亿
深圳市优友商业保理有限公司	主营应收账款、应收票据质押等业务	金服全资子公司	2016/7/18	无	2017 年收入 1056 万元，净利润 267 万元；2018 年一季度收入 357 万元，净利润 110 万元	3 亿
深圳市优友供应链有限公司	主营手机、钢贸、煤炭等供应链	金服全资子公司	2016/8/4	无	2017 年收入 30 亿元，净利润 1069 万元；2018 年一季度收入 15.6 亿	35 亿

					元, 净利润-94 万元	
深圳市优友信息技术有限公司	主营信息咨询等业务	金服全资子公司	2017/2/17	无	2017 年收入 86 万元, 净利润-136.76 万元; 2018 年一季度收入 18 万元, 净利润 5 万元	100 万
江西赣江新区爱施德网络小额贷款有限公司	小额贷款等业务	爱施德全资子公司	2017/5/17	网络小贷牌照	2017 年收入 0.47 亿元, 净利润 1645 万元; 2018 年一季度收入 0.35 亿元, 净利润 0.23 亿元	10 亿
海南先锋网信小额贷款有限公司	小额贷款业务	爱施德间接控股 51%	2014/2/8	网络小贷牌照	2017 年收入 2916 万元, 净利润 1664 万元; 2018 年一季度收入 727 万元, 净利润 554 万元	2 亿
深圳市网爱金融服务有限公司	咨询服务	爱施德间接控股 51%	2015/8/13	无	2017 年收入 23 万元, 净利润-33 万元; 2018 年一季度收入 0 万元, 净利润-8 万元	暂无业务

2、公司在防范金融业务风险方面已采取和拟采取的措施分析如下：

(1) 供应链金融业务

第一、预付账款类贸易融资业务过程，取得企业内部核心运营数据，以业务、财务、实物的三维交叉核验等方法，结合外部数据，对企业进行全方位评估，确保企业信用程度值得依赖。

第二、根据客户过往交易情况，建立供应商准入白名单，已经准入的供应商可成为预付款供应商。

第三、定期综合分析企业的支付能力，确保其具有稳定的收入来源保证其稳定的支付能力。

第四、检查回款客户是否有逾期回款的情况，如有逾期回款停止合同，并跟催款项收回。

第五、每月进行货物盘点，确保货物真实存在。

第六、定期对额度客户往来款进行函证。

第七、定期拜访客户，及时关注行业动态。

第八、每周通报预付款、应收款以及库存情况，有问题第一时间反馈，保证

在规定的节点完成各事项。

## （2）商业保理业务

第一、制定明确的准入标准，关注行业客户黑名单，筛选优质客户。

第二、实时关注监管部门对金融及类金融行业的监管政策，并在业务过程中严格遵守相关规定，做到合法合规经营。

第三、与客户取得初步合作意向后，收集客户的相关资料，如：营业执照、征信报告、财务报表、审计报告及纳税申报等资料交由财务、风控、法务等部门对客户交易规模、偿债能力、信用等方面进行评判。

第四、成立项目评审委员会，对项目进行全面评审，明确落实操作细则，确保整个借款项目操作及风险可控。

第五、在与客户开展商业保理业务时，公司通过取得客户提供商业承兑汇票背书或者取得客户转让的全部债权及附属权利以及获得客户关联方的抵押担保和客户实质控制人等保证来进一步保障公司的权益，同时，公司的商业保理业务都是富有追索权的保理业务。

第六、贷中管理严格执行双人双轨制度，由两个独立部门以上派专人进行客户尽调及客户签约，以确保项目调研的可靠性和真实性、客户融资的意愿及签约行为的真实性。

第七、通过摄影摄像、录音等辅助手段，对贷前、贷中、贷后等过程进行监管，以规避风险。

第八、加强贷后管理，定期拜访融资客户及回款客户，关注交易是否持续，定期取得融资客户及回款客户的财务报表。

第九、保理款到期前一个星期提醒客户安排还款，如出异常，安排业务人员蹲守现场跟进款项收回。

第十、拟推动保理公司与保险公司及担保机构的合作，降低回款风险。

## （3）小额贷款业务

第一、密切关注国家重大战略热点行业，针对借款客户的性质，优先支持文化产业、现代物流、信息技术、医疗卫生、医药制造、旅游、教育、节能环保、交通运输业；适度支持电力、现代农业、互联网、消费电子、食品饮料、商务租赁行业；禁止向产能过剩、产业结构调整、市场或技术不成熟行业发放贷款。

第二、严格依法管理贷款，依照《中华人民共和国合同法》签订借款合同，完备各项合同条文和借款要素；依照司法部印发的《抵押贷款合同公证程序细则》的要求，办理抵押贷款的手续；凡认定并决定对有一定信用风险的企业贷款，必须同企业或自然人在借款合同中达成防止和控制损失的规定。

第三、建立健全的利率定价机制，严格控制贷款利率，借贷双方约定的利率严格按照《最高人民法院关于审理民间借贷案件适用法律若干问题的规定》执行，不得超过规定的上限。

第四、建立健全贷款管理制度和风险控制制度，明确贷前调查、贷时审查和贷后检查业务流程和操作规范，建立审慎规范的资产分类和拨备制度，准确进行资产分类，充分计提呆账准备金，确保资产损失准备充足率始终保持在100%以上。

第五、贷款业务管理实行A、B角双人负责制，即项目开发后，每个环节必须由A、B角共同完成，A角负责项目开发、收集资料、组织调查、撰写报告等工作；B角配合A角，主要完成资料真实性核实、项目风险提示及控制措施设计等工作。B角在A角完成的调查报告上出具意见，该意见主要从项目风险防范以及担保措施效力、可操作性等角度进行分析判断。

第六、贷款到期前一个星期提醒客户安排还款，如出异常，安排业务人员蹲守现场跟进款项收回。

问询事项九、(2)：

1、公司在制定贷款损失准备政策时，参考了中国人民银行《贷款风险分类指导原则》、《银行贷款损失准备计提指引》、财政部印发的《金融企业准备金计提管理办法》（财金[2012]20号）、江西省小额贷款公司会计核算办法（试行）、海南省财政厅转发财政部《关于金融企业准备金计提管理办法》的通知（琼财债

[2012]978号文件)，同时还参考了设有网络小贷公司的上市公司的计提方法，如腾邦国际（股票代码：300178）等，各类别贷款损失准备计提比例如下：

类别	财金 [2012]20 号	江西省小额 贷款公司核 算办法	琼财债 [2012]978 号文 件	腾邦国际	爱施德公 司
正常类	1.50%	1.00%	1.50%	1.00%	1.50%
关注类	3.00%	2.00%	3.00%	3.00%	3.00%
次级类	30.00%	25.00%	30.00%	30.00%	30.00%
可疑类	60.00%	50.00%	60.00%	60.00%	60.00%
损失类	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

公司在制定贷款损失准备政策时，鉴于公司在海南省和江西省均有子公司从事小额贷款业务，出于公司会计政策、会计估计统一的考虑，并基于谨慎性考虑，制定了上述政策。

公司定期跟进贷后余额、近期放款情况、回款情况、逾期情况、逾期期限、前期逾期催款情况等事项，及时电话催收款项和现场回访，关注贷款客户经营情况，密切跟踪款项情况。通过定期对资金的安全情况进行评估，对信贷资产进行风险分类。公司信贷资产的分类合理，公司计提的贷款损失准备充分、合理，符合谨慎性原则。

2、会计师意见：年审会计师通过执行以下审计程序：了解、评估与贷款损失准备计提相关的关键内部控制的设计和执行，获取金额重大或不同条件的发放贷款的贷款合同，检查合同记录的贷款金额、利率、期限、抵押或质押或保证人等担保条件是否与账面及其他记录相符，同时根据合同记录的贷款期限，检查客户贷款是否存在逾期情况及公司对此采取的应对措施，特别关注是否存在逾期1年以上或无法收回的贷款及对此的应对措施和处理结果；选取样本，对贷款客户进行发函询证；同时实施替代审计程序，以获取相关、可靠的审计证据；选取金额重大或不同条件的贷款，测试其可收回性，包括期后收款等；选取样本，检查公司编制的发放贷款的风险程度分类分析表的准确性；结合发放贷款的实际坏账发生金额及情况，结合客户信用和市场条件等因素，以及目前经济状况，评估公司将发放贷款划分为若干风险程度组合计提减值评估的方法和计提是否适当，并执行重新测算程序。爱施德公司制定的贷款损失准备参考了金融行业的法律法规

规定，参考了同行业公司，并根据金融企业的特点划分金融资产的类别。年审会计师认为，公司贷款损失准备的计提充分、合理，并符合谨慎性原则。

**问询事项十、报告期末，你公司应付账款余额28.55亿元，同比增长398.80%，请结合业务实际情况说明应付账款大幅增长的原因及合理性。**

**【回复说明】**

公司与某手机品牌厂家合作的业务主要为智能终端分销业务及智能终端零售业务，智能终端分销业务是公司核心业务，作为国内规模和效率领先的智能终端销售服务商，公司销售各种品牌的智能终端产品，目前该品牌产品占主要销售份额；智能终端零售业务是该品牌在国内授权优质经销商和服务商及企业渠道授权一级经销商之一，由公司全资子公司深圳市酷动数码有限公司运营，通过覆盖在全国主要大、中城市的近百家优质连锁品牌零售体验店，为消费者提供该品牌及其周边产品的体验、购买、培训及售后一体化服务。多年来，公司的业务发展顺应市场需求的变化，了解主流群体的消费喜好，采购及销售畅销的智能终端品牌，加大与国内外大品牌厂商的合作，根据产品结构和品牌的变化及厂家和客户的需求进行合作，综上所述我们认为应付账款期末增幅较大是合理的。

报告期末，公司应付账款余额为28.55亿元，其中应付该手机品牌厂家货款占比91.42%；应付账款余额较上年同期增长398.80%，其中应付该品牌货款较上年同期增长439.05%；期末公司应付账款余额大幅增长主要系应付该品牌货款增幅较大，较上年同期增加21亿。主要原因为：（1）2017年该厂家为庆祝十周年，发布了两款智能手机新品，分别在9月、10月上市，公司为满足未来销售需求，2017年末该品牌备货增多；（2）公司作为分销及零售的核心合作商之一，新品上市后，厂家增加公司额度出货并减少票据结算方式。

**问询事项十一、报告期末，你公司其他应付款余额为1.06亿元，同比增长72.38%，主要为往来款增加，请说明其他应付款大幅增长的原因，并补充披露前五名其他应付款对象的具体名称、金额及原因，与你公司是否存在关联关系。**

**【回复说明】**

报告期末，随着公司业务类别多元化及营业规模增加的同时，公司其他应付

款余额同比增长72.38%，主要系其他应付往来款增加，公司其他应付往来款余额的明细列示如下：

产业	金额（百万元）	款项性质
智能终端分销业务	17	应付物流费及劳务佣金等
智能终端零售业务	13	收到加盟商的加盟款，加盟商退出时如无违规行为会退回
金融及供应链服务业务	10	收到的贷款项目合作金
通信服务业务	25	转售业务收取到代理商的款项，在不确定代理商是否提货时在他应付款核算
电商平台业务	4	应付电商分账款
其他业务	1	爱保及其他产业应付的客户合作款
合计	70	

其他应付款前五名如下：

单位：元

单位名称	与公司关系	年末余额	形成原因
深圳前海达飞金融服务有限公司	非关联方	10,617,447.29	小贷项目合作金
深圳欧瑞特供应链管理有限公司	非关联方	6,343,332.90	应付物流费
沧州诺和人力资源服务有限公司	非关联方	5,214,939.52	应付劳务佣金
深圳市福田区曼哈数码广场江湖联合通讯产品商行	非关联方	2,793,230.76	电商平台应付分账款
泉州市云尚物联网科技有限公司	非关联方	1,718,000.00	转售业务代理款
合计		<b>26,686,950.47</b>	

问询事项十二、本报告期，你公司销售费用中业务宣传费发生额为**4,170.54**万元，同比增长**241.70%**，请说明业务宣传费大幅增长的原因和合理性。

**【回复说明】**

智能终端分销业务是公司核心业务，是连接智能终端上游厂商和下游客户的桥梁，为厂商和零售商提供渠道、销售、资金流和物流等供应链服务，作为国内规模和效率领先的智能终端销售服务商，为持续保持并加强与国内外优秀终端品牌的合作，拓展相关渠道业务，需要根据产品推广要求新增相关业务宣传费用。

业务宣传费本期发生额为4,170.54万元，同比增长241.70%，主要原因系：1、为了扩大公司销售规模，公司加大了各品牌产品市场宣传投入；2、公司联合厂家推动专卖店建设，为了提升品牌专卖店品牌形象，增加业务宣传费用投入；3、公司深化拓展T1-T6级渠道建设，覆盖了10万余家零售门店，加大合作零售门店的产业推广费用投入。

特此公告

深圳市爱施德股份有限公司

董事会

二零一八年六月一十五日